

研究者・技術者のための 技術プレゼンテーションの基礎とノウハウ

◆日時: 2018年10月19日(金) 10:30~16:30

◆会場: 江東区産業会館 第2会議室

◆聴講料: 1名につき49,980円(税込、昼食、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申込みされた場合、1名につき**47,250円**・2名同時にお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**

※大学生、教員のご参加は、1名につき受講料10,800円です。

(ただし、企業に在籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師: ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士(工学) 奥村 治樹 氏

現代社会においては、組織の内外を問わず日常的に様々なプレゼンテーションを行う必要があります。社内会議や報告会などはもちろん、上司への日々の軽微な報告などもプレゼンテーション能力が必要となります。また、社外では学会や技術紹介、顧客への説明など、いずれも会社の代表としてのプレゼンテーション力が要求されます。

このように、プレゼンテーションは極めて重要なものであることから、多くの解説書や研修、セミナー等が開催されています。しかし、フォントや色使い代表されるスライドの作り方に重点を置いた小手先のテクニックに頼るものも少なくありません。プレゼンテーションは、テーマ、ストーリー、論理構成が基盤であり、そこにセオリー、テクニックといった要素が加わります。そして、準備から本番のパフォーマンスに至るまで、様々なノウハウやコツ、ポイントを交えながら内容と相手に合わせたものでなければなりません。また残念ながら、多くのプレゼンテーションに関する解説書や研修、セミナーは、主として専門知識や新しい技術を扱う技術者・研究者特有の事情については考慮されていません。本講座では、このような技術プレゼンテーションの特異性をふまえながら、単なる情報発信ではなく、理解させ、納得させて人を動かすことができる伝わるプレゼンテーションの極意とノウハウを論理的に解説します。なお、本編は構想&内容準備編として、主にプレゼンテーションの基本から構想や内容の検討、ストーリーの組み立て等について、様々な演習を交えながら解説するコースとなっております。

1. イントロダクション(定義)

- | | | |
|-----------------|-------------------|--------------|
| 1-1 プレゼンテーションとは | 1-2 主張である | 1-3 主張と根拠 |
| 1-4 演習(主張と根拠) | 1-5 3大プレゼン | 1-6 伝聞と報告 |
| 1-7 「説得」→「納得」 | 1-8 納得の内的プロセス | 1-9 プレゼンの3要素 |
| 1-10 プレゼン自身のゴール | 1-11 プレゼンテーションの定義 | |

2. プレゼンの基本(コツ・ポイント)

- | | | |
|--------------------|------------------|----------------|
| 2-1 スタートライン | 2-2 根本にあるもの | 2-3 目的在りき |
| 2-4 演習(目的) | 2-5 ゴール(うれしさ)を示す | 2-6 演習(ゴール設定) |
| 2-7 プレゼン自体のゴール | 2-8 ストーリー在りき | 2-9 ストーリー性と論理性 |
| 2-10 ストーリーとは | 2-11 論理性と理解の基盤 | |
| 2-12 テーマを共有する | 2-13 演習(テーマ設定) | |
| 2-14 前提条件(背景)を共有する | 2-15 新規性と進歩性 | |

3. プレゼンを成功に導く準備

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 3-1 段取り8割 | 3-2 知→理→信 | 3-3 コアの自己理解 |
| 3-4 ゴールを決める | 3-5 演習(ゴール設定) | 3-6 テーマの一般化 |
| 3-7 持ち時間 | 3-8 取捨 | 3-9 書き出し&ランク付け |
| 3-10 演習(ランキング) | 3-11 スタート地点の共有 | 3-12 いきなりパワー? |

4. 伝わるプレゼン

- | | |
|--------------|-------------------|
| 4-1 伝わってこそ成果 | 4-2 言いたいことと聞きたいこと |
| 4-3 認知バイアスの罠 | 4-4 イントロで決まる |

- | | |
|---------------|-------------------|
| 4-5 イントロの条件 | 4-6 2つのイントロ |
| 4-7 イントロの要素 | 4-8 演習(イントロ作成) |
| 4-9 共感の土台形成 | 4-10 言葉(用語)の壁 |
| 4-11 情報の構成 | 4-12 情報の条件 |
| 4-13 演習 | 4-14 全体から細部へ |
| 4-15 演習(構造化) | 4-16 そして、神は細部に宿る |
| 4-17 ストーリーで語る | 4-18 プレゼンテーションは文章 |
| 4-19 ファクトで語る | 4-20 論理性と理解の基盤 |

5. 伝わる構成と伝え方

- | | |
|------------------------|------------------|
| 5-1 プレゼンの構成 | 5-2 演習(構成) |
| 5-3 ロジックで納得させる | 5-4 考えの伝え方 |
| 5-5 演習(ロジック構築) | 5-6 具体化と抽象化 |
| 5-7 情報階層 | 5-8 3態変化 |
| 5-9 演習(情報の変化) | 5-10 要約と対比・例示・置換 |
| 5-11 演習(要約) | 5-12 小結論 |
| 5-13 独演会 | 5-14 問いかける |
| 5-15 心に響くプレゼン(伝わるプレゼン) | |

6. まとめ

7. 質疑応答・名刺交換等

『プレゼンテーション』セミナー申込書

会社・大学	
住所	〒
電話番号	FAX

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

 Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

左の申込みフォームに必要事項をご明記ください。お申込み後は、弊社より確認のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>